SOCIÉTÉ D'HABITATION DU QUÉBEC

L'HABITAT EN BREF

COLLECTION SYNTHÈSE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES

Juillet 2010

À partir d'un sondage effectué en partenariat avec l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ), la Société d'habitation du Québec a réalisé une étude qui dresse un portrait des principales caractéristiques des acheteurs de logements neufs au Québec en 2006. Cette étude fait ressortir leurs préférences quant au type de résidence acquise, à ses particularités et à son emplacement. Elle examine le revenu du ménage, le prix de la nouvelle propriété, la mise de fonds et le remboursement mensuel que requiert cet investissement. Finalement, elle aborde diverses caractéristiques telles la distance entre l'habitation et le lieu de travail et le temps requis pour ce déplacement.

La présente édition de *L'habitat en bref* propose un résumé des résultats de cette étude.

LES ACHETEURS DE LOGEMENTS NEUFS AU QUÉBEC EN 2006 : UNE CLIENTÈLE DIVERSIFIÉE

CARACTÉRISTIQUES DES ACHETEURS ET DES LOGEMENTS

En 2006, les acheteurs expérimentés dominent le marché de la maison neuve puisqu'ils sont à l'origine de 54 % des acquisitions, comparativement à 46 % pour les nouveaux acheteurs[1]. Dans l'ensemble, le choix des acheteurs porte sur la propriété individuelle (82 %), mais la copropriété obtient tout de même la faveur de près d'un acheteur sur cinq (18 %), cette proportion étant légèrement plus élevée chez les nouveaux acheteurs que chez les acheteurs expérimentés.

Les acheteurs de maisons neuves sont relativement jeunes, près de la moitié ayant moins de 35 ans. Cette tranche d'âge regroupe la majorité des nouveaux acheteurs, soit trois sur cinq, tandis que, de leur côté, les acheteurs expérimentés se répartissent plus uniformément entre les tranches d'âge. Signalons que l'achat d'une propriété neuve ne manque pas de séduire les plus âgés car un acheteur expérimenté sur cinq compte 55 ans ou plus.

Tous types d'acheteurs confondus, les ménages plus âgés sont davantage présents sur le marché de la copropriété et, en contrepartie, la maison en propriété individuelle se révèle le choix des ménages plus jeunes. Du point de vue régional,

1. On désigne par « acheteur expérimenté » un ménage qui a déjà possédé un ou plus d'un logement et qui effectue l'achat d'un logement neuf. Également, on entend par « nouvel acheteur » un ménage qui, pour la première fois, acquiert un logement neuf.

on observe à Montréal une plus forte proportion de ménages de 55 ans et plus et une présence plus faible des acheteurs de moins de 35 ans.

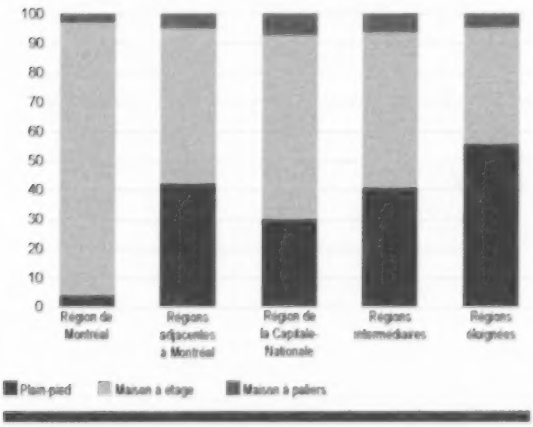
Par ailleurs, près de huit ménages d'acheteurs sur dix sont formés de couples (tableau 1). Néanmoins, ces couples se différencient sensiblement selon le type d'acheteur, car chez les acheteurs expérimentés, les couples sans enfants s'imposent tandis que chez les premiers acheteurs, les couples avec et sans enfants sont en égales proportions.

TABLEAU 1

Répartition des acheteurs de logements neufs (%) selon le genre de ménage, le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006

Genre de ménage	Ensemble	Nouvel acheteur			Acheteur expérimenté		
		Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété	Ensemble	Propriété individuelle	Copropriété
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100
Personne seule	13	13	7	34	13	8	40
Famille monoparentale	6	4	5	1	7	7	11
Couple sans enfants	41	38	43	18	43	48	17
Couple avec enfants	35	40	38	47	31	31	32
Autre	6	5	7	0	6	7	0

Part de marché des catégories de bâtiment (%) parmi les acheteurs de propriétés individuelles, selon la région de résidence, Québec, 2006



Représentant 13 % des acheteurs de logements neufs, les personnes seules optent dans une forte majorité pour la copropriété. D'ailleurs, associées aux couples avec enfants, les personnes seules représentent les principaux acquéreurs d'une copropriété, et ce, quel que soit le type d'acheteur. Toutefois, les personnes seules sont grandement sous-représentées du côté de la propriété individuelle.

De façon générale, la maison à étage (55 %) occupe la majorité du marché de la propriété individuelle, en comparaison avec la maison de plain-pied (39 %) et les bâtiments de la catégorie « autres » (6 %) qui incluent notamment la maison à paliers. Il y a cependant de grandes variations régionales puisque, sur dix bâtiments, on compte neuf maisons à étage dans la région de Montréal[2], comparativement à six dans celle de la Capitale-Nationale et quatre dans les régions éloignées; il y en a cinq dans les autres régions. La maison de plain-pied gagne en popularité à mesure qu'on s'éloigne des grands centres urbains de Montréal et Québec.

CHOIX DE LA RÉSIDENCE ET CHOIX DE SON EMPLACEMENT

L'enquête visait par ailleurs à attribuer une note aux divers facteurs considérés par un ménage au moment de l'achat d'une nouvelle propriété. Parmi les facteurs relatifs au choix de la maison, ceux qui recueillent le plus de points sont la superficie habitable, le lieu géographique et le prix.

Dans l'ordre, les autres éléments les plus considérés sont la dimension de la cuisine, le style et l'architecture extérieure, la dimension des chambres, l'espace de rangement, suivis de la qualité et de l'originalité du projet résidentiel et, au neuvième rang sur vingt-deux, la réputation du promoteur et du constructeur.

Sans doute le reflet d'une plus grande souplesse financière, l'acheteur expérimenté accorde davantage de points à des facteurs qui se traduisent par un accroissement sensible du coût de la nouvelle habitation. C'est le cas, entre autres, pour le garage, l'aspirateur central et le foyer. De son côté, le nouvel acheteur confère une plus grande importance au prix demandé et privilégie davantage le rabais de taxe offert par la municipalité.

En ce qui concerne l'emplacement du nouveau logement, on note que la sécurité du quartier occupe la première place pour le nouvel acheteur, alors que pour l'acheteur expérimenté c'est la qualité et la beauté du quartier qui priment. Sans égard au type d'acheteur, par ordre d'importance, on retrouve par la suite le choix de la municipalité et la proximité des axes routiers, des autoroutes.

2. *Voir Regroupement des 17 régions administratives du Québec* à la fin du document.

Parmi les facteurs d'emplacement examinés, trois recueillent peu la faveur populaire : situé près d'un cours d'eau, d'un lac, proximité des transports en commun et, finalement, proximité d'un ami ou d'un membre de la famille.

REVENU DU MÉNAGE

La moitié des acheteurs de logements neufs touchent un revenu de 70 000 $ ou plus. La proportion est plus faible chez les nouveaux acquéreurs, mais supérieure en ce qui regarde les acheteurs expérimentés.

L'examen du type de propriété acquise révèle que, parmi les nouveaux acheteurs, presque la moitié de ceux qui choisissent la copropriété ont un revenu entre 70 000 $ et 100 000 $. Ces derniers semblent ainsi plus à l'aise que les acheteurs expérimentés de copropriété, dont sept sur dix touchent un revenu de moins de 70 000 $.

PRIX DES LOGEMENTS NEUFS

Le prix moyen des logements neufs observé lors de l'enquête de 2006 (190 180 $) reflète une augmentation annuelle moyenne de 4,7 % par rapport à celui de la précédente enquête, tenue en 2002 (158 000 $). À titre de comparaison, selon Statistique Canada, dans les villes de Montréal et de Québec réunies, l'indice de prix des logements neufs a progressé de 5,8 % par année durant cette période.

Dans l'ensemble, en 2006, le prix déboursé par les acheteurs expérimentés (210 240 $) est supérieur de 25 % à celui qui a été payé par les nouveaux acheteurs (169 000 $) et, parallèlement, la valeur d'une propriété individuelle (194 000 $) surpasse de 13,4 % celle d'une copropriété (171 010 $).

Le prix moyen des logements neufs est à son plus haut dans la région de Montréal (227 050 $) où il dépasse de 20 % le prix moyen dans l'ensemble du Québec. À l'opposé, dans les régions éloignées, le prix moyen (155 820 $) est en deçà de 18 % de la moyenne nationale.

MISE DE FONDS LORS DE L'ACHAT D'UN LOGEMENT NEUF

Comme le montre le tableau 2, la mise de fonds moyenne (65 870 $) s'accroît presque du simple au double selon que l'on est en présence d'un nouvel acheteur (46 730 $) ou d'un acheteur expérimenté (85 710 $). Cela n'est pas une surprise, car il est fort probable que c'est la vente de leur résidence précédente qui a fourni à ces derniers une bonne part de leur mise de fonds.

Au point de vue régional, la mise de fonds moyenne est à son plus haut dans la région de Montréal et, comme pour le prix du logement, elle a tendance à décroître à mesure qu'on s'éloigne de cette agglomération. Pour sa part, le ratio moyen de la mise de fonds par rapport au prix d'achat est supérieur dans le cas des copropriétés (46 %), comparativement aux propriétés individuelles (32 %). Bien que ces deux pourcentages soient plus élevés chez les acheteurs expérimentés, l'écart selon le type de propriété (environ 15 points de pourcentage) varie peu selon le type d'acheteur.

AUTRES CARACTÉRISTIQUES

Le Régime d'accession à la propriété (RAP) est un programme de soutien financier très prisé lors de l'achat d'une propriété résidentielle. Moyennant certaines conditions, les acheteurs expérimentés sont aussi admissibles à ce programme, mais, comme seuls 3 % d'entre eux s'en prévalent, nous nous concentrons sur les nouveaux acheteurs, parmi lesquels environ un sur deux (52 %) a eu recours au RAP en 2006. Cette mesure est populaire surtout chez les 25 à 34 ans où elle rejoint trois acheteurs sur cinq, alors que dans les autres tranches d'âge le taux de participation varie autour de 40 %, sauf chez les 65 ans et plus où il est pratiquement nul.

Par ailleurs, le vieillissement de la population nous amène à anticiper un intérêt croissant pour la maison intergénérationnelle. Ainsi, les résultats font voir que 6 % des répondants

TABLEAU 2

Prix d'achat des logements neufs, mise de fonds et remboursement hypothécaire ($) selon le type d'acheteur et le type de propriété, Québec, 2006

Type d'acheteur / Type de propriété	Prix d'achat	Mise de fonds	Remboursement hypothécaire mensuel
Ensemble	**190 180**	**65 870**	**677**
Maison individuelle	194 000	63 000	647
Copropriété	171 010	79 000	853
Nouvel acheteur	**169 000**	**46 730**	**704**
Maison individuelle	173 340	42 780	648
Copropriété	152 180	61560	907
Acheteur expérimenté	**210 240**	**85 710**	**647**
Maison individuelle	211 900	82 300	645
Copropriété	199 100	107 800	664

déclarent avoir acheté une telle propriété. L'attirance que suscite ce mode d'habitation n'est toutefois pas uniforme à travers le Québec, puisque dans la région de Montréal, 14 % des personnes interviewées ont opté pour ce type de résidence, alors que la proportion n'excède pas 3 % dans la région de la Capitale-Nationale. Sans surprise, c'est chez les 65 ans et plus que la proportion (14 %) de gens ayant opté pour la maison intergénérationnelle est à son plus haut niveau.

En ce qui concerne l'origine géographique des acheteurs de logements neufs, le sondage montre que sept acheteurs sur dix habitaient à 25 kilomètres ou moins du lieu d'acquisition de leur nouvelle habitation, dont trois étaient à moins de cinq kilomètres.

Une grande part des personnes interrogées affirment consacrer moins de quinze minutes (35 %) à se rendre au travail. Une proportion légèrement inférieure dit accorder entre 15 et 29 minutes (30 %) à cette pratique.

C'est dans les régions éloignées (60 %), dans les régions intermédiaires (49 %) et dans la région de Montréal (48 %) que l'on trouve les plus fortes proportions de personnes disant mettre moins de quinze minutes pour aller travailler. Il convient cependant de traiter avec prudence le résultat de la région de Montréal, car il semble surestimé.

CONCLUSION

Ce portrait des acheteurs de logements neufs montre que, tout comme en 2002, le marché est dominé, en 2006, par les acheteurs expérimentés; la proportion des nouveaux acheteurs est toutefois en progression. De leur côté, les achats de copropriétés sont concentrés dans la région de Montréal, où leur part de marché se renforce comparativement à 2002.

La part relative des jeunes acheteurs de moins de 35 ans s'est accrue en 2006. Leur présence a toutefois reculé dans la région de Montréal, ce qui peut s'expliquer par la hausse considérable du prix des habitations dans cette région, entre 2002 et 2006.

Aussi, alors que la majorité des acheteurs était constituée de couples avec enfants en 2002, les proportions de couples avec enfants et de couples sans enfants sont semblables en 2006, ce qui découle d'une diminution de la proportion des couples avec enfants chez les acheteurs expérimentés.

Également, un changement notable survient du côté des propriétés individuelles en 2006, alors que la maison de plain-pied accroît sensiblement sa part de marché aux dépens de la maison à étage. Cette situation est observée autant chez les nouveaux acheteurs que chez les acheteurs expérimentés.

Par ailleurs, l'écart de prix entre la copropriété et la maison individuelle s'est considérablement rétréci entre 2002 et 2006, passant de 53 000 $ à 22 990 $.

REGROUPEMENT DES 17 RÉGIONS ADMINISTRATIVES DU QUÉBEC

En vue d'assurer une bonne représentation statistique et aussi d'alléger la présentation, les dix-sept régions administratives du Québec sont regroupées pour former les cinq régions qui suivent.

RÉGIONS ADJACENTES À MONTRÉAL :
- Laval (13)
- Lanaudière (14)
- Laurentides (15)
- Montérégie (16)

RÉGIONS INTERMÉDIAIRES :
- Mauricie (04)
- Estrie (05)
- Outaouais (07)
- Chaudière-Appalaches (12)
- Centre-du-Québec (17)

RÉGIONS ÉLOIGNÉES :
- Bas-Saint-Laurent (01)
- Saguenay–Lac-Saint-Jean (02)
- Abitibi-Témiscamingue (08)
- Côte-Nord (09)
- Nord-du-Québec (10)
- Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine (11)

PUBLICATION

CHOUINARD, Yvon, Société d'habitation du Québec. *Les acheteurs de logements neufs au Québec en 2006*, novembre 2009, 30 p.

Produit par la Société d'habitation du Québec, ce document est disponible au Service de documentation et d'information en habitation de la SHQ :

Québec : 418 643-4035
Montréal : 514 873-8775
Sans frais : 1 800 463-4315
Site Web : www.habitation.gouv.qc.ca

Nous BÂTISSONS DU MIEUX-VIVRE
www.habitation.gouv.qc.ca

La Société d'habitation du Québec (SHQ) est l'organisme du gouvernement québécois responsable des politiques et des programmes en matière d'habitation. De par sa loi, la Société a la responsabilité de conseiller le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire sur les besoins, les priorités et les objectifs de tous les secteurs de l'habitation au Québec. Aux fins de son mandat, la SHQ exécute ou fait exécuter des recherches, études, enquêtes ou inventaires sur les besoins et les conditions d'habitation de la population et en assume la diffusion auprès de ses partenaires.

Selon la mission qui lui est confiée, en plus de faciliter aux citoyens l'accès à un logement adéquat et de promouvoir l'amélioration de l'habitat, la SHQ doit favoriser le développement et la reconnaissance du savoir-faire québécois en habitation. Elle est ainsi habilitée à servir de référence et à jouer un rôle de catalyseur dans la recherche en habitation au Québec, en collaboration avec l'ensemble des intervenants du secteur.

ISSN 1495 - 9526 L'habitat en bref (version imprimée)
ISSN 1911 - 1770 L'habitat en bref (en ligne)
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2010
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2010

© Gouvernement du Québec, 2010

Société d'habitation Québec